

Incubation : un passage obligé pour les startups ?

Incubateurs, accélérateurs, pépinières.... l'offre d'accompagnement dédiée aux jeunes pousses a explosé au cours des dix dernières années au sein de la startup nation. Dans cette jungle, chacun vante sa solution. Adulés hier, les incubateurs ont-ils conservé leur intérêt ou sont-ils devenus obsolètes ?

Temps de lecture : minute

11 juin 2020

Republication du 26 février 2020

Nés dans les années 90, les incubateurs ont vraiment commencé à éclore dans les années 2000 grâce au gouvernement et sa loi sur l'innovation et la recherche du 12 juillet 1999. Avec celle-ci, l'État affiche clairement son envie de faciliter le transfert des découvertes scientifiques du public vers le privé. Les premières structures naissent logiquement dans les universités et les entreprises publiques, rapidement suivies par d'autres acteurs, privés cette fois, encouragés par l'essor des startups entre les années 2000 et 2010.

Trente ans plus tard, on dénombre pléthore d'incubateurs sur l'ensemble du territoire, portés par des investisseurs fortunés (Station F de Xavier Niel), des banques (le Village by CA), des entreprises (Orange Lab) ou même des villes (Paris&Co) et ce, dans tous les domaines (IoT, développement durable, économie sociale et solidaire, médical...). Fin 2018, Bpifrance comptabilisait ainsi près de 270 structures de ce type sur le territoire français.

Un incubateur de startups, c'est un peu comme une couveuse... On y

rentre avec une idée qu'on espère voir grandir et éclore en une belle startup. Ici pourtant, ni poussin ni dinosaure... au mieux, une future licorne qui ne le sait pas encore et devra apprendre à marcher avant de galoper.

Car avant toute chose, c'est un lieu au sein duquel se retrouvent des startups, toutes plongées dans un même bain, celui de l'entrepreneuriat et de l'inconnu qui l'accompagne. À commencer par la possibilité de se doter de locaux. Et profiter de "vrais" bureaux, "*ce n'est pas rien lorsqu'on débute son entreprise et que ses moyens sont limités*", pour ne pas dire nul, estime Kévin Berkane, cofondateur de Kialatok, qui a bénéficié du programme d'incubation d'HEC. Pourtant, se limiter à ce seul avantage transformerait les incubateurs simples espaces de coworking.

Structurer son idée en projet

La valeur ajoutée d'un incubateur tient en effet dans la formation et les ressources dont il dispose. Par principe, le rôle de l'incubateur est d'aider les porteurs de projets et les jeunes startups à peaufiner leur produit et structurer leur entreprise pour qu'elle ne mettent pas la clé sous la porte au premier virage un peu serré. Encore étudiants, Binta Gamassa et Martin Noël ont bénéficié de l'incubateur de l'Epita Lab pour développer leur idée d'entreprise, Lokimo, un outil de cartographie en passe d'être commercialisé. Aidés par un professeur rodé au monde de l'entreprise, les entrepreneurs ont pu "*identifier les points délicats de leur projet, mieux structurer leur business model et surtout apprendre à mieux vendre leur produit*".

Guillaume Vanneste, fondateur de Keradom, startup de services à la personne, et ancien dirigeant d'accélérateur de startups, n'a pas fait le choix de l'incubation pour son projet mais reconnaît le caractère "*structurant de l'incubateur*", qui, agit comme un "*lieu d'idéation où les entrepreneurs peuvent mûrir leur projet, vérifier la concurrence sur le*

marché, convertir leur idée en produit ou en service” explique-t-il. Certains incubateurs, dédiés à des projets techniques et digitaux, disposent même d’un Fablab qui permet aux startups de tester et d’améliorer leur prototype et leur technologie. Dans un second temps, l’incubateur joue un rôle d’entremetteur en favorisant les *misés en relation* avec les bonnes personnes et les bons prestataires.



À lire aussi

Les startups finiront-elles par bouder les incubateurs ?

Des ressources pour développer son projet

Des webinars, des ateliers et des rencontres sont organisés avec des experts et des professionnels comme des comptables, des juristes ou des agences de presse. Car monter une entreprise ne se limite pas à avoir une excellente idée mais aussi à pouvoir la gérer, à commencer par le choix des statuts, par exemple. S’ensuivent alors une multitude de tâches administratives et financières allant du dépôt de brevet à la demande de prêt en passant par la rédaction de son premier contrat. Autant de

questions qui cherchent des réponses au-delà des bancs de l'école ou de la fac.

Les incubateurs se dotent alors de programmes reprenant les grandes problématiques auxquels sont confrontés tous les entrepreneurs. *“Nous avons pu bénéficier des retours et de l'aide de nombreux intervenants comme des comptables ou des experts légaux qui nous ont alertés sur les erreurs à ne pas commettre dans les parties légales de nos contrats”* explique Sébastien Bequart, fondateur de l'application Gymlib. L'offre n'est donc pas sur-mesure mais *“on peut choisir les éléments qui nous intéressent”* poursuit Kévin Berkane.

Développer son réseau et se nourrir des autres

Mais cet accompagnement ne se limite pas à accumuler des connaissances, un carnet à la main. L'humain y est un atout majeur. Si l'image de la startup nation et de l'entrepreneur sont encore rattachés à un Mark Zuckerberg en train d'imaginer un réseau social dans sa chambre d'étudiant, fermer la porte à une communauté serait bien dommage. Les entrepreneurs *“sont souvent en représentation, ils font du storytelling pour vendre leur projet et ils se sentent souvent seuls et n'ont aucun moment pour parler de leurs doutes et de leurs craintes”* confie Mathias Pastor, directeur de The Family, une entreprise qui accompagne les startups mais ne se considère pas comme un incubateur. Entreprendre est loin d'être une sinécure.

Un incubateur fonctionne la majorité du temps sous forme de session où une dizaine à une trentaine de startups débutent le programme en même temps. Incubé au Club entreprendre d'HEC, Kevin Berkane, cite également cette *“solidarité entrepreneuriale”* qui naît entre des personnes qui *“rencontrent les mêmes difficultés , que ce soit de recrutement ou pour lever des fonds”*. Et qui peut donner de meilleurs

conseils qu'une personne qui a déjà vécu ces problèmes ?



À lire aussi

228 incubateurs, 1 milliard d'euros levés au premier semestre :
la France, terre de startups ?

Les entreprises qui possèdent leur propre incubateur comme Butagaz ou Orange par exemple, cherchent aussi à récolter les fruits de leur accompagnement. Elles sélectionnent donc des projets en adéquation avec leurs besoins et des contrats peuvent parfois en résulter.

Enfin, si ce n'est pas forcément la vocation première d'un incubateur que de présenter de futurs investisseurs aux startups, les soirées de networking constituent clairement une opportunité de nouer de futurs partenariats.

Mais la multiplication de ces structures permet-elle encore de conserver la même qualité de prestation ? Il y a encore quelques années, être

incubé permettait de bénéficier d'une sorte de label, que les jeunes pousses pouvaient arborer *“sur leur dossier de présentation aux côtés de leurs premiers clients et du nom des médias dans lesquels ils étaient apparus”* admet Kévin Berkane. Mais aujourd'hui, l'élargissement des offres donne la sensation que toutes les startups sont passées par là. Pourtant, l'offre si alléchante ne convient pas à tout le monde et ne constitue pas un passage obligé pour réussir.

Un coût qui n'est pas nul

Là où le bas blesse en premier est sans nul doute le prix. Car si les incubateurs s'adressent aux porteurs et aux jeunes pousses qui n'ont pas encore réalisé leurs premières ventes ou leurs premiers profits, beaucoup d'entre eux sont payants, d'une manière ou d'une autre. Il est bien difficile d'établir une fourchette de prix du coût de ces prestations, ceux-ci variant beaucoup trop entre les secteurs, les incubateurs et le nombre de postes demandés. Certaines structures parlent d'une centaine d'euros, d'autres se rapprochent plus du millier sans toutefois les dépasser. Une somme souvent honnête par rapport à la prestation proposée mais pas toujours accessible à une pousse qui n'a pas encore réalisé sa première vente.

Une autre solution, plus commune, consiste à prendre une prise de participation dans l'entreprise, généralement comprise entre 5 et 15%, ce que proposent par exemple 1Kubator ou 50Partners. Mais ce modèle signifie alors que le fondateur *“accepte de diluer une partie de son capital”* explique Mikael Bes. Un choix que ce dernier a refusé de faire pour pouvoir ouvrir son capital, à moyen terme, à d'autres investisseurs. Mais avoir une telle vision de sa stratégie aux prémices de son projet n'est pas évident, surtout lorsqu'il s'agit de sa première entreprise. Choisir cette solution nécessite donc d'avoir mûrement réfléchi son business model.

Deuxième point qui coûte cher aux entrepreneurs : leur temps. Si l'incubateur est là *"pour leur en faire gagner"* explique Guillaume Vanneste, il nécessite surtout d'en avoir devant soi. *"L'incubation est un temps long, il faut pouvoir accepter le rythme qu'impose la structure"*. Dans des projets très technologiques ou concurrentiels, où l'arrivée rapide sur le marché est un élément primordial, ce type d'accompagnement n'est pas la solution la plus adaptée, précise l'entrepreneur.



À lire aussi

Quel incubateur / accélérateur choisir pour sa startup ?

Un apprentissage qui n'est pas utile pour tous les profils

Si en principe, l'incubation s'adresse à tous les porteurs de projets dont l'idée n'est pas pleinement structurée, force est de constater qu'elle est beaucoup plus adaptée à certains profils. En tant que responsable d'accélérateur, Guillaume Vanneste connaissait déjà les difficultés

majeures auxquelles sont confrontées les startups lors de leur lancement. Sans dire qu'il a tout vu ni tout connu, son réseau "*composé d'entrepreneurs early stage sur des thématiques très diverses*" lui a permis de mobiliser une grande communauté de personnes autour de son projet pour le challenger. Les contacts de son associé (banquiers, avocats, comptables) l'ont également aidé dans la structuration de son business model et lui ont fait gagner "*beaucoup de temps*". Ne pas avoir à "*demander si des gens connaissent une bonne agence de presse est un gain de temps considérable*" reconnaît l'entrepreneur.

Même son de cloche chez Mikael Bes, cofondateur de DooH it, une startup qui travaille dans le secteur du rechargement de mobile. Bénéficiant d'une "*expérience de gestion d'entreprise relativement poussée*", il a préféré se lancer sans passer par une telle structure. "*Si on a une bonne idée, il faut se confronter aux marchés, faire face aux retours pour pouvoir monter en compétences*" estime-t-il.

Néanmoins, l'entrepreneur n'a pas totalement boudé l'accompagnement puisqu'il a participé à plusieurs programmes d'aide, moins contraignants qu'une incubation à temps plein. Le premier était organisé à titre gracieux par la ville de Paris. "*Il avait lieu tous les vendredis et permettait de travailler sur les valeurs de l'entreprise et d'identifier ce qui était vraiment différenciant dans nos projets*". Le second, nommé Mandarine, faisait matcher une startup avec un professionnel susceptible de l'aider. "*Nous avons été mis en relation avec un ingénieur en recherche aérospatiale qui nous a aidés sur le développement de notre SaaS*" confie Mikael Bes.

La croissance de l'écosystème, le développement du mentorat à titre gracieux et de réseaux d'entraide peuvent aussi constituer une aide précieuse pour de jeunes et moins jeunes startups. "*De nombreuses entreprises commencent à réussir et se sentent à même de donner des conseils, donc les entrepreneurs qui émergent n'ont plus le même besoin*

d'accompagnement” souligne Mathias Pastor. Kevin Berkane avoue lui-même aider des startups quand il le peut, parlant d’une “solidarité entre entrepreneurs” à l’intérieur et en dehors des incubateurs.

Devant la multitude d'incubateurs que compte aujourd’hui l’écosystème (environ 300), il devient nécessaire de s'interroger sur leur impact réel. *“Il manque encore de vrais ambassadeurs ou des indicateurs de performance pour vérifier l'adéquation entre l'offre et la demande des startups”* estime Guillaume Vanneste.

Il faut avouer qu'en la matière, la France est un des pays les plus prolifiques d'Europe. En 2018, l'Hexagone comptabilisait 270 incubateurs, 12,5% de plus qu'en 2017 selon les statistiques de Bpifrance. Et la tendance n'est pas prête de s'arrêter car cette croissance touche tout l'écosystème. Les accélérateurs ont bondi de 12% à la même époque (pour atteindre le nombre de 56 en 2018). L'enjeu est surtout, désormais, de trouver chaussure à son pied parmi cette multitude.

Article écrit par Anne Taffin